



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso de Técnicas de Ventas en Comercios

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso de Técnicas de Ventas en Comercios

duración total: 200 horas

horas teleformación: 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Todo comercio por pequeño que sea necesitas de técnicas de marketing para incrementar las ventas y atraer a los clientes. Conocer al cliente es algo muy importante en aras de ofrecer un producto que satisfaga sus necesidades. Con la consecución de diferentes estrategias y técnicas de marketing se pueden incrementar las ventas y hacer que nuestro comercio prospere.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Identificar los comportamientos de compra y venta.
- Conocer las nociones de psicología aplicada a la venta.
- Conocer los distintos métodos de venta.
- Aprender cuales son las metodologías de conocimiento de productos y clientes.

para qué te prepara

El presente Curso de Técnicas de Ventas en Comercios le aportará los conocimientos necesarios para poder aplicar estrategias de venta y marketing para aumentar las ventas, atraer a potenciales clientes y ofrecer productos que satisfagan las necesidades del propio cliente.

salidas laborales

Vendedor / Comercial / Encargado / Dependiente

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Psicología de Ventas en Pequeños Establecimientos Comerciales'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA.

- 1.El papel del vendedor.
- 2.La figura del comprador.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NOCIONES DE PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA.

- 1.Teoría del análisis transaccional.
- 2.La acción sobre el otro.
- 3.Estudio de la motivación.
- 4.La relación comprador - vendedor: relación interpersonal.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMUNICACIÓN.

- 1.Nociones básicas.
- 2.Elementos de la comunicación.
- 3.El proceso de la comunicación.
- 4.Dificultades en la comunicación.
- 5.Funciones del mensaje.
- 6.Niveles de la comunicación.
- 7.Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.
- 8.Tipos de comunicación.
- 9.Tipos de entrevistas y reuniones.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN APLICABLES A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y COMERCIAL.

- 1.Las comunicaciones y la empresa.
- 2.El lenguaje escrito.
- 3.La comunicación oral.
- 4.Normas de comunicación telefónica.
- 5.La comunicación escrita.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS.

- 1.La situación del producto en el mercado.
- 2.La fabricación del producto.
- 3.La imagen del producto.
- 4.La vida del producto.
- 5.Argumentos de venta: selección y adaptación a las diferentes categorías de clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES.

- 1.Clientela actual.
- 2.Estudios cuantitativos: análisis de ventas por zonas geográficas.
- 3.Estudios cualitativos: motivaciones de compra.
- 4.Clientela potencial.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MÉTODOS DE VENTA.

- 1.Introducción.
- 2.Ventas en punto de venta: tienda, almacén y merchandising.
- 3.Ventas en ferias, exposiciones y salones.
- 4.Ventas de productos de consumo inmediato y de consumo duradero.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA VENTA Y LA NEGOCIACIÓN.

- 1.Preparación de la visita.
- 2.Etapas de la venta y de la negociación comercial.
- 3.Seguimiento de la venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARCO JURÍDICO DE LA VENTA Y NORMATIVA COMUNITARIA.

- 1.El contrato de compraventa. Responsabilidad contractual en materia de distribución.
- 2.Disposiciones de protección del comprador.
- 3.Disposiciones relativas a la competencia: reglamentación en materia de precios, acuerdos y prácticas

discriminatorias.